



# Các biện pháp làm tăng doanh thu của Doanh Nghiệp

Bởi:

Đại Học Thương Mại

Các biện pháp nâng cao lợi nhuận của doanh nghiệp

Từ công thức:

Tổng lợi nhuận = Tổng thu nhập - Tổng chi phí

Ta thấy để nâng cao lợi nhuận của doanh nghiệp thì chúng ta phải có những biện pháp nhằm nâng cao doanh thu và có những biện pháp hạ thấp chi phí, sau đây là những biện pháp cụ thể:

## Các biện pháp làm tăng doanh thu của doanh nghiệp

Có rất nhiều biện pháp làm tăng doanh thu của doanh nghiệp tùy thuộc vào đặc điểm và lĩnh vực kinh doanh của từng doanh nghiệp mà có thể lựa chọn những biện pháp phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp. Song yêu cầu của việc sử dụng các biện pháp làm tăng doanh thu đòi hỏi doanh nghiệp phải thực hiện sao cho có sự kết hợp giữa các biện pháp để đạt được hiệu quả tổng hợp.

- Xây dựng chiến lược và kế hoạch kinh doanh đúng đắn và phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp

Chiến lược và kế hoạch kinh doanh đúng đắn cho phép doanh nghiệp định hình được hướng đi mà doanh nghiệp đạt đến trong tương lai, nó sẽ chỉ ra các mục tiêu mà doanh nghiệp cần phải thực hiện để đạt được các mục tiêu đề ra của doanh nghiệp.

Khi có chiến lược và kế hoạch kinh doanh phù hợp cho phép doanh nghiệp tận dụng tối đa các nguồn lực cho sản xuất kinh doanh, như vậy sẽ làm tăng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, góp phần làm tăng lợi nhuận.

- Xây dựng và triển khai các kế hoạch và các chính sách marketing, đẩy mạnh nghiên cứu khai thác thị trường tìm hiểu nhu cầu của khách hàng.

## Các biện pháp làm tăng doanh thu của Doanh Nghiệp

Việc triển khai và thực hiện các kế hoạch và chính sách marketing: chính sách sản phẩm, chính sách giá cả, chính sách giao tiếp khuyến khích trương, chính sách phân phối... cùng với việc đẩy mạnh nghiên cứu khai thác thị trường và tìm hiểu nhu cầu của khách hàng... cho phép đáp ứng tốt nhu cầu của người tiêu dùng, góp phần làm tăng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp

*-Với chính sách sản phẩm:* chú trọng vào việc nâng cao chất lượng hàng hoá và dịch vụ, đa dạng hoá hình thức mẫu mã, tổ chức khai thác tốt nguồn hàng, tổ chức việc dự trữ hàng hoá để sẵn sàng cung cấp khi thị trường cần...

*-Với chính sách giá cả:* Cần xác định giá cả hợp lý để có thể tăng khối lượng tiêu thụ mà vẫn đảm bảo thu được lãi.

*-Với chính sách giao tiếp khuyến khích trương:* Cần sử dụng các biện pháp như quảng cáo, khuyến mại... đến khách hàng và người tiêu dùng để tăng doanh số bán.

*-Với chính sách phân phối:* Cần phải lựa chọn địa bàn, xây dựng các cửa hàng, nhà kho nhà xưởng và bố trí mạng lưới phân phối sao cho có thể cung cấp hàng hoá đến cho khách hàng nhanh nhất, đồng thời bố trí mạng lưới phân phối ở địa bàn cho phép cung ứng sản phẩm hàng hoá với khối lượng lớn.

- Tổ chức tốt quá trình kinh doanh sản phẩm hàng hóa và dịch vụ của công ty.

Việc tổ chức tốt quá trình kinh doanh sản phẩm hàng hoá và dịch vụ đòi hỏi Công ty phải thực hiện tốt ở tất cả các khâu: nguồn cung ứng đầu vào, cho đến đầu vào, cho đến dự trữ hàng hoá, đến tiêu thụ hàng hoá, tổ chức thanh toán ... thực hiện tốt các khâu của quá trình trên cho phép doanh nghiệp đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng, tăng được doanh số bán ra, cắt giảm được các chi phí không hợp lý phát sinh trong quá trình trên và do đó làm gia tăng chi tiêu lợi nhuận của doanh nghiệp.

- Lựa chọn cơ cấu mặt hàng kinh doanh hợp lý

Cơ cấu mặt hàng kinh doanh của doanh nghiệp có ảnh hưởng tới tình hình tiêu thụ hàng hoá và dịch vụ của doanh nghiệp. Vì vậy, để có thể tăng lợi nhuận của doanh nghiệp thì doanh nghiệp cần phải lựa chọn cho mình một cơ cấu mặt hàng kinh doanh phù hợp cả về số lượng, tỷ trọng của hàng hoá trong cơ cấu, và làm sao cơ cấu đó phải phát huy được những thế mạnh của doanh nghiệp, thu hút được khách hàng đến doanh nghiệp. Lựa chọn cơ cấu mặt hàng kinh doanh hợp lý phù hợp với việc phân đoạn thị trường tiêu thụ mà doanh nghiệp đã phân tích lựa chọn cùng với việc triển khai kế hoạch xúc tiến marketing thu hút khách hàng sẽ mang lại sự thành công cho doanh nghiệp.

- Tổ chức và lựa chọn phương thức bán phù hợp, phương thức thanh toán thuận tiện, thực hiện nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng.

## Các biện pháp làm tăng doanh thu của Doanh Nghiệp

*-Phương thức bán:* bao gồm bán buôn hay bán lẻ tùy thuộc vào ngành hàng mà doanh nghiệp kinh doanh. Song việc lựa chọn phương thức bán hợp lý sẽ đẩy mạnh việc tiêu thụ sản phẩm hàng hoá và dịch vụ của doanh nghiệp.

*-Phương thức thanh toán:* thuận tiện nhanh chóng cho người mua sẽ góp phần vào việc khuyến khích khách hàng mua hàng hoá của doanh nghiệp, giảm khoản công nợ khó đòi, như vậy sẽ làm tăng lợi nhuận của doanh nghiệp.

*-Các dịch vụ sau bán hàng như:* dịch vụ lắp đặt sửa chữa, hướng dẫn sử dụng... thuận tiện và chất lượng góp phần vào việc thu hút đông đảo khách hàng đến với doanh nghiệp và tăng khối lượng sản phẩm hàng hoá tiêu thụ, làm tăng doanh thu và lợi nhuận đạt được của doanh nghiệp.

## Các biện pháp hạ thấp của doanh nghiệp

Trong quá trình hoạt động , doanh nghiệp phải bỏ ra nhiều khoản chi phí phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình như: chi phí nguyên vật liệu , chi phí tiền lương cho công nhân, chi phí hao mòn trang thiết bị máy móc, chi phí vận chuyển , bảo quản, chi phí tiếp thị, chi phí quảng cáo... Những khoản chi phí này ảnh hưởng trực tiếp tới lợi nhuận của doanh nghiệp. Do đó các doanh nghiệp cần phải quan tâm tới công tác quản lý chi phí vì chi phí không hợp lý, không đúng mục đích sẽ làm giảm hiệu quả đạt được của doanh nghiệp. Giảm chi phí để nâng cao lợi nhuận không có nghĩa là cắt giảm những khoản chi phí một cách tùy tiện vì làm như vậy sẽ phản tác dụng bởi lẽ doanh thu luôn tương xứng với các khoản chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra. Do đó thực chất của các biện pháp giảm chi phí là quản lý tốt các khoản chi phí , tránh lãng phí , thất thoát chi phí, loại bỏ những khoản chi phí không hợp lý. Cụ thể dưới đây là các biện pháp nhằm hạ thấp chi phí của doanh nghiệp.

- Tăng cường công tác quản lý chi phí: Bằng cách lập kế hoạch và tính toán các khoản chi phí mà doanh nghiệp sẽ phải chi trong kỳ. Xây dựng và phát động ý thức tiết kiệm chi phí cho toàn thể cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp. Dùng các hình thức khuyến khích vật chất cũng như tinh thần để kêu gọi mọi người trong công ty tiết kiệm chi phí kinh doanh, khuyến khích sáng kiến giảm chi phí của mọi người. Ngoài ra để tiết kiệm chi phí thì cũng cần sử dụng một số biện pháp cứng rắn như kỷ luật đối với những trường hợp làm thất thoát chi phí hoặc khai báo chi phí không hợp lệ gian lận... Cần phải thường xuyên kiểm tra và giám sát các chứng từ khai báo về chi phí, có những biện pháp cương quyết, không chấp nhận những khoản chi phí không có chứng từ hợp lệ và vượt quá qui định của Nhà nước.
- Tổ chức tốt phân công lao động trong doanh nghiệp: là nhân tố quan trọng để nâng cao năng suất cũng như hiệu quả sử dụng lao động , góp phần vào việc tăng hiệu quả chung của doanh nghiệp. Việc tổ chức phân công lao động khoa học và hợp lý trong doanh nghiệp sẽ góp phần vào việc sử dụng và khai thác tối

## Các biện pháp làm tăng doanh thu của Doanh Nghiệp

đa nguồn lực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, loại trừ tình trạng lãng phí lao động và máy móc, phát huy được năng lực sở trường sở đoản của từng cán bộ công nhân viên trong công ty, phát huy được tinh thần trách nhiệm của mọi người trong công việc, tạo ra môi trường làm việc trong công ty năng động và đạt năng suất chất lượng cao góp phần vào việc giảm giá thành sản phẩm và tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

- Tổ chức khai thác tốt nguồn hàng, nguồn cung ứng đầu vào cho doanh nghiệp

Nguồn cung ứng đầu vào và chất lượng hàng đầu vào cho doanh nghiệp rất quan trọng bởi lẽ:

-Nguồn hàng và nguồn cung ứng đầu vào sẽ cung cấp cho doanh nghiệp hàng hoá, nguyên nhiên vật liệu cần thiết để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp để từ đó doanh nghiệp có thể cung cấp hàng hoá cho thị trường phục vụ nhu cầu của người tiêu dùng. Nếu doanh nghiệp không có nguồn hàng hoặc có nhưng không ổn định thì doanh nghiệp sẽ không có hàng hoá đáp ứng nhu cầu của thị trường hoặc nếu có thì cũng rơi vào tình trạng cung cấp không ổn định, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và làm giảm lợi nhuận mà doanh nghiệp đạt được.

-Sự ổn định và chất lượng của nguồn hàng tốt sẽ cho phép doanh nghiệp giảm được chi phí, nâng cao được chất lượng sản phẩm hàng hoá của doanh nghiệp ... góp phần làm giảm giá thành sản phẩm đầu ra của doanh nghiệp. Do vậy doanh nghiệp cần phải tạo các mối quan hệ thân thiện đối với các nhà cung cấp cho mình, đồng thời doanh nghiệp phải tìm kiếm nguồn cung cấp với giá rẻ, đa dạng hoá nguồn hàng và nguồn cung cấp để có được nguồn hàng và nguồn cung cấp đầu vào ổn định có chất lượng.

- Tổ chức tốt hoạt động sản xuất kinh doanh và tài chính của doanh nghiệp

Tổ chức tốt hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp làm cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được nhịp nhàng, ăn khớp, liên tục tạo hiệu quả cao.

Quản lý tài chính tốt cũng là công cụ thúc đẩy hiệu quả kinh doanh làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp, góp phần vào việc cung cấp đủ vốn cho hoạt động của doanh nghiệp, tránh được lãng phí trong sử dụng vốn, giảm được chi phí trả lãi vay...

Trên đây là một số biện pháp cơ bản nhằm hạ thấp chi phí của doanh nghiệp. Tuy nhiên các khoản chi phí phát sinh rất đa dạng phụ thuộc vào từng loại hình doanh nghiệp và lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy ở mỗi doanh nghiệp và ngành kinh doanh khác nhau sẽ sử dụng những biện pháp nhằm hạ thấp chi phí theo đặc thù của doanh nghiệp.